Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen dan Bisnis (JEKOMBIS)
Vol.2, No.2 Mei 2023
e-ISSN: 2963-7643; p-ISSN: 2963-8194, Hal 36-48

Penerapan Manajemen POAC (*Planning, Organizing, Actuating Dan Controlling)* Pada Usaha Dawet Semar Di Kabupaten Blitar

Neni Utami
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
E-mail: neniutami1996@gmail.com

Muhammad Yoga Aditia
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
E-mail:muhammadyogaaditia@gmail.com

Binti Nur Asiyah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
E-mail: binti.nur.asiyah@uinsatu.ac.id

Korespondensi penulis: neniutami1996@gmail.com

Abstract. *Es dawet semar is one of the beverage sector businesses with many enthusiasts. Es dawet semar is able to survive because of its seriousness in controlling the quality of the products it sells and good managerial management. Es dawet semar implements 4 POAC managerial systems (Planning, Organizing, Actuating, and Controlling) to maintain continuity and maintain business continuity. The research approach used is a descriptive qualitative research which aims to describe the results of the data obtained through an interview process with the owner regarding the implementation of the POAC managerial function. The results of this study indicate that in the es Dawet Semar business, planning is implemented by setting sales targets, target fulfillment strategies, and business development. Organizing is done by dividing tasks and determining working hours. Actuating is done by training and briefing. Controlling is carried out regularly and measurably so that business operations can run well as they should.*

Keywords*: Es Dawet, Managerial, Operational*

Abstrak. Es dawet semar adalah salah satu usaha dibidang minuman yang memiliki banyak peminat. Es dawet semar mampu bertahan karena keseriusannya dalam mengontrol kualitas produk yang dijualnya dan pengelolaan manajerial yang baik. Es dawet semar menerapkan 4 sistem manajerial POAC (*Planning, Organizing, Actuating dan Controlling*) untuk mengempertahankan keberlangsungan dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memaparkan hasil data yang diperoleh melalui proses wawancara dengan owner terkait penerapan fungsi manajerial POAC. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada usaha es dawet semar penerapan *Planning* dilaksanakan dengan menetapkan target penjualan, strategi pemenuhan target dan pengembangan usaha. *Organizing* dilakukan dengan pembagian tugas dan penetapan jam kerja. *Actuating* dilakukan dengan training dan briefing. *Controlling* dilakukan dengan

Received Febuari 2, 2023; Revised Maret 22, 2023; April 13, 2023
*Neni Utami, neniutami1996@gmail.com

teratur dan terukur sehingga kegiatan operasional usaha bisa berjalan dengan baik sebagaimana mestinya.

Kata Kunci : Es Dawet, Manajerial, Operasional

LATAR BELAKANG

Indonesia adalah negara tropis yang memiliki dua musim, yakni musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan dan musim kemarau di Indonesia masing masing berlangsung selama 6 bulan. Musim panas yang panjang ini membuat bisnis minuman di Indonesia tampaknya cukup menjanjikan. Masyarakat Indonesia cenderung menyukai minuman segar yang disajikan dengan es untuk menghilangkan dahaga. Minuman adalah bagian dari kebutuhan pokok manusia, sehingga permintaanya akan tetap besar hingga kedepannya. Bisnis minuman turut berkembang seiring dengan perkembangan teknologi dan banyaknya pengguna sosial media. Lahirnya minuman minuman kekinian tentu didukung oleh peluang pasar dan inovasi yang dilakukan (Sitanggang, 2022). Peluang bisnis minuman ini banyak diambil oleh pengusaha kecil, hal ini dibuktikan dengan kenyataan dilapangan bahwa pedagang minuman tradisional hingga kekinian menjamur diberbagai tempat.

Es dawet adalah salah satu minuman tradisonal yang masih banyak digemari oleh masyarakat (Asti, 2022). Menurut Wikipedia, es dawet adalah minuman tradisional yang berasal dari desa Jabung, kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Sejarah tentang es dawet ini tercatat dalam prasasti Tiaji pada abad ke 10 dan kembali dikenal pada abad ke 15. Seiring perkembangan dawet ini mulai menyebar ke berbagai daerah seperti Semarang, Solo, Jakarta, Bandung bahkan hingga ke mancanegara seperti Singapura dan Malaysia. Dawet terbuat dari tepung beras ataupun tepung beras ketan yang disajikan Bersama dengan santan kelapa, gula merah cair dan es serut (Wikipedia.org, 2023). Es dawet banyak digemari oleh masyarakat karena rasanya yang legit, tekstur yang lembut dan harganya yang terjangkau. Rasa es dawet menjadi kunci utama kesetiaan pelanggan. Apabila rasa yang dimiliki tidak ada duanya, maka peluang es dawet untuk terus digemari masyarakat akan semakin tinggi (Fauziah, 2019).

Es dawet semar adalah usaha es dawet yang didirikan di Desa Darungan Kecamatan Kademangan Kabupaten Blitar. Es dawet semar memiliki ciri khas dawet nya berwarna hijau daun yang dipadukan dengan santan, gula merah cair, susu full krim,

kacang hijau dan potongan nangka di dalamnya. Es dawet semar juga menempatkan tokoh pewayangan "Semar" sebagai ikon pada setiap outletnya. Uniknya, layout dari outlet es dawet semar ini terdapat pikulan kayu dengan menempatkan 2 buah rinjing (kerenjang tradisional yang terbuat dari anyaman rotan) di kedua sisinya, sehingga dari kejauhan kita sudah bisa mengenali outlet dari es dawet semar. Es dawet semar cukup digemari oleh masyarakat sekitar, karena harganya yang terjangkau dan rasanya yang unik dan berbeda dengan es dawet lainnya. Varian rasa yang ditawarkan juga beragam, mulai dari rasa original, coklat, durian dan coklat durian. Es dawet semar ini merupakan minuman tradisional yang dikemas secara kekinian, sehingga tetap bisa eksis dan bertahan hingga saat ini (Nazarotin, 2021),

Usaha minuman yang beredar dimasyarakat tidak semuanya dapat bertahan. Beberapa diantaranya ada yang tetap eksis dalam waktu yang lama, namun tidak sedikit pula yang ramai diawal namun perlahan mulai meredup hingga akhirnya benar benar padam. Berbagai faktor dapat menjadi penyebab terjadinya kegagalan usaha, baik yang berasal dari internal maupun eksternal. Faktor kemampuan membuat strategi dan komunikasi dalam perusahaan menjadi salah satu penyebab terjadinya kegagalan usaha (Ali & Kodrat, 2017). Faktor lain penyebab terjadinya kegagalan usaha diantaranya tidak memiliki visi, lemahnya perencanaan, terlalu percaya diri, miskin komitmen, keterbatasan dana, dan minimnya kemampuan manajerial (Jannah, 2015).

Salah satu kunci kesuksesan usaha terletak pada pengelolaan manajerialnya (Nurindriani & Prakoso, 2021). Guna mempertahankan keberlanjutan usaha, es dawet semar menerapkan 4 sistem manajerial yang terdiri dari *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling* (POAC) dimana sistem manajerial POAC ini telah banyak digunakan diseluruh bagian dunia (Dakhi, 2016). Usaha es dawet semar telah menetapkan tujuan dan target yang akan dicapainya, sehingga dalam prosesnya es dawet semar membuat perencanaan yang matang. Perencanaan yang dibuat pada dasarnya menetapkan apa yang akan dilakukannya, bagaimana cara melakukannya dan siapa yang akan melakukannya sebelum suatu kegiatan usaha dijalankan (Nurindriani & Prakoso, 2021). Dari uraian tersebut, diperlukan analisis yang mendalam untuk mengetahui secara jelas bagaimana penerapan *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling* (POAC) pada usaha es dawet semar.

KAJIAN TEORITIS

Manajemen Bisnis

Manajemen bisnis adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam suatu usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kegiatan manajemen ini tentunya tidak bisa diwujudkan secara individual, diperlukan kerjasama dari keseluruhan anggota organisasi bisnis agar kegiatan manajerial ini bisa berfungsi secara optimal terutama dalam pencapaian keuntungan. Kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik jika didalamnya terdapat sistem manajerial yang berjalan dengan baik yang diikuti dengan inovasi secara terus menerus (Siregar, 2021). Secara umum, konsep dasar manajemen dibagi menjadi 4, yaitu:

1. Manajemen sebagai ilmu

Manajemen dapat dipelajari secara sistematis dan teoritis sesuai dengan metode dan sistem yang telah ditentukan untuk mengetahui bagaimana setiap individu dalam organisasi memenuhi target yang telah diberikan melalui kegiatan kerjasama.

2. Manajemen sebagai seni

Manajemen adalah seni untuk mencapai kesuksesan, keberhasilan dan kesejahteraan bagi karyawan dan pimpinan melalui usaha yang minimal dengan hasil yang maksimal

3. Manajemen sebagai profesi

Manajemen adalah bidang pekerjaan bagi seseorang yang bertugas untuk memimpin, mengatur dan menyelenggarakan kegiatan manajemen dibidang produksi, pemasaran, keuangan dan SDM, posisi ini biasa disebut dengan manajer.

4. Manajemen sebagai proses

Manajemen adalah serangkaian proses yang bertujuan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan melalui kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian yang dilaksanakan secara sistematis.

Planning

Fungsi utama yang harus dilaksanakan dalam manajemen bisnis adalah kegiatan perencanaan. Kegiatan perencanaan adalah upaya untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan secara maksimal. Perencanaan perlu dilakukan untuk mengurangi dampak kesalahan dalam pengambilan keputusan *(protective benefits*) dan meningkatkan peluang keberhasilan melalui pemanfaatan sumber daya yang efektif dan efisien *(positive benefits).* Perencanaan dibagi

menjadi dua jenis, pertama *single use planning* yaitu keputusan yang dibuat secara insidental karena adanya suatu hal dan hanya berlaku satu kali. Apabila permasalahan telah selesai, maka perencanaan yang dibuat sudah tidak berlaku. Kedua, *repeats planning* yaitu perencanaan yang digunakan berulang sehingga bersifat permanen (Siregar, 2021).

Perencanaan bisa dikatakan baik apabila memiliki beberapa sifat berikut (Siregar, 2021):

1. Faktual, berdasarkan data yang dperoleh dilapangan yang kemudian diolah dan dikaji secara mendalam.
2. Rasional, perencanaan dibuat dengan mempertimbangkan permasalahan yang sedang terjadi dengan membandingkan data dan fakta serta bukan hanya angan angan belaka.
3. Fleksibel. Perencanaan yang dibuat tidak statis dan dapat mengikuti perkembangan jaman
4. Berkesinambungan, perencanaan dibuat secara berkesinambungan dan terus menerus mengikuti perkembangan perusahaan
5. Dialektis, perencanaan yang dibuat tidak berlawanan dengan perkembangan keadaan, perencanaan yang dibuat harus dapat berkompromi dengan perubahan dan perkembangan guna mencapai kesempurnaan melalui perbaikan.

Menurut Athoillah, pembuatan perencanaan dilakukan melalui empat tahapan (Siregar, 2021), diantaranya:

1. Menetapkan sasaran dan tujuan
2. Menentukan keadaan, situasi dan kondisi saat ini
3. Mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat
4. Mengembangkan dan menjabarkan rencana

Perencanaan dibuat untuk mengurangi risiko dan perubahan yang mungkin terjadi, memfokuskan kegiatan pada tujuan yang telah ditetapkan, menjamin proses pencapaian tujuan dilaksanakan secara efektif dan efisien serta memudahkan pihak manajerial untuk melakukan pengawasan (Siregar, 2021).

Organizing

Pengorganisasian adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengatr berbagai macam kegiatan, menetapkan tugas dan wewenang serta mendelegasikannya kepada karyawan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengorganisasian berfungsi untuk

menyingkronkan dan mengatur segala kegiatan yang berkaitan dengan personil, finansial, material dan tata cara dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Siregar, 2021). Pengorganisasian dilakukan melalui beberapa prosedur, diantaranya:

1. Membuat perincian tugas yang harus dilaksanakan
2. Membagi beban pekerjaan total menjadi beban pekerjaan yang rasional untuk diselesaikan oleh individu agar pekerjaan dapat dijalankan dengan efektif dan mengurangi pengeluaran biaya yang tidak perlu.
3. Mengadakan suatu sistem koordinasi antar karyawan agar hubungan kerja lebih harmonis dan meminimalisir terjadinya konflik.

Kunci utama agar kegiatan pengorganisasian berjalan dengan baik adalah adanya pembagian kerja guna terbentuknya organisasi yang saling bersinergi. Pengembangan fungsi organisasi dapat dilihat melalui beban kerja individu dan kelompok, hubungan antar personal, delegasi wewenang, serta pemanfaatan fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan. Kualifikasi personal yang rendah difungsikan untuk pekerjaan yang mudah, beban kerja yang ekstrem akan mengurangi efisiensi pekerjaan dan menimbulkan kebosanan, keletihan, monoton serta kehilangan motivasi kerja (Siregar, 2021).

Actuating

Actuating atau pengarahan adalah kegiatan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan melalui pengarahan keseluruhan bagian dalam perusahaan agar mau bekerjasama dalam melaksanakan kegiatan secara efektif dan efisien dengan berpedoman pada perencanaan dan pengorganisasian. Pengarahan dilakukan dengan memberikan berbagai pengarahan kepada karyawan agar melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya sebagai upaya dalam menjadikan perencanaan menjadi kenyataan. Output dari suatu perusahaan akan nyata adanya apabila dilakukan implementasi rencana dan pengorganisasian lewat pengarahan, penggerakan atau usaha untuk action. Pengarahan dapat dilakukan secara persuasif maupun instruktif. Keduanya dapat berjalan dengan efektif apabila dapat dilaksanakan dengan baik dan benar oleh karyawan yang diberikan instruksi untuk melaksanakan tugas tersebut (Siregar, 2021). Kegiatan pengarahan memiliki beberapa elemen, diantaranya:

1. *Coordinating*, yakni kegiatan pengkomunikasian untuk menyelaraskan perbedaan kepentingan untuk mencapai tujuan

2. *Motivating,* yakni pemberian motivasi berupa pemenuhan fasilitas dan gaji yang sesuai untuk mengoptimalkan kinerja karyawan
3. *Communication,* yakni jalinan komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan untuk menciptakan suasana kerja yang harmonis dan kondusif demi menumbuhkan teamwork yang solid
4. *Commanding,* yakni menghindari tinakan sewenang wenang dalam mendelegasikan perintah dari pihak manajerial kepada karyawan dengan memperhitungkan setiap langkah dan risiko yang akan ditanggung.

Pengarahan memiliki beberapa tujuan, diantaranya:

1. Menciptakan teamwork yang solid
2. Meningkatkan skill karyawan
3. Menumbuhkan rasa kecintaan karyawan terhadap pekerjaannya
4. Menciptakan suasana kondusif dalam bekerja
5. Mengembangkan organisasi agar lebih dinamis

Kegiatan pengarahan dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu:

1. Orientasi, yakni kegiatan actuating yang dilakukan pada saat pelatihan karyawan baru, pada saat ini informasi terkait ruang lingkup dan teknis pelaksanaan tugas, wewenang, tata cara pelaporan, pengukuran kinerja dan lain lain disampaikan untuk memperkenalkan sekaligus menginformasikan tantangan yang akan dihadapi dalam melaksanakan pekerjaan tersebut.
2. Refreshment, yakni kegiatan actuating yang dilakukan pada karyawan yang telah lama bekerja. Pada masa ini biasanya karyawan tidak selalu ingat atau sudah lupa dengan hal hal yang pernah disampaikan pada masa orientasi, sehingga pelaksanaan actuating perlu dilaksanakan kembali untuk me-refresh ingatan karyawan agar dapat melaksanakan tugasnya dengan lebih baik (Siregar, 2021).

Controlling

Controlling atau yang biasa disebut dengan pengawasan atau pengendalian adalah kegiatan penilaian terhadap kinerja karyawan atau bahkan memberikan koreksi agar kinerja karyawan dapat kembali pada jalur yang telah ditetapkan. Pengendalian dapat juga dikatakan sebagai serangkaian proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh kegiatan yang telah direncanakan dapat direalisasikan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. George R. Terry mengemukakan bahwa pengawasan dilakukan untuk mengawasi apakah

kegiatan sudah berjalan sesuai dengan rencana, apakah sumberdaya yang tersedia dapat dimanfaatkan dengan efektif dan efisien tanpa adanya penyelewengan (Siregar, 2021).
Pengawasan dan pengendalian memiliki beberapa kegiatan, diantaranya:

1. Mengevaluasi pencapaian kinerja
2. Evaluasi dan koreksi atas terjadinya penyimpangan
3. Pencarian dan pelaksanaan alternatif solusi atas hambatan dalam pencapaian tujuan

Langkah langkah yang dapat ditempuh dalam melakukan kegiatan pengendalian diantaranya:

1. Menetapkan standar

Standar disini adalah target yang harus dicapai oleh karyawan dan digunakan sebagai kriteria untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja. Standar yang ditetapkan dapat berupa standar yang terukur (*tangible*) seperti waktu, biaya, *market share*, penjualan, produktivitas, keuntungan dan lain lain. Maupun standar yang tidak terukut (*intangible)* seperti karakter karyawan, kreatifitas, penyimpangan, kesetiaan dan lain lain.

2. Pengukuran kinerja

Setelah ditetapkan standar yang harus dicapai, selanjutnya adalah melakukan pengukuran kinerja dengan menetapkan kriteria atau tolak ukur pencapaian. misalkan untuk pengukuran pencapaian penjualan menggunakan satuan rupiah atau jumlah pcs, untuk target keuangan menggunakan ukuran prosentase (%) dan lain lain.

3. Membandingkan kinerja dengan standar

Kegiatan membandingkan kinerja dengan standar ini sangat penting dilakukan untuk mendeteksi terjadinya penyimpangan dalam melakukan pekerjaan serta penyebab terjadinya penyimpangan tersebut. Apabila terbukti terjadi penyimpangan maka pihak manajerial harus mengambil langkah strategis untuk mengatasi penyimpangan tersebut

4. Tindakan koreksi atau perbaikan

Langkah koreksi atau perbaikan dilakukan setelah penyimpangan beserta alasan terjadinya penyimpangan diketahui. Jika penyimpangan yang dilakukan termasuk dalam kategori ringan maka tidak perlu dilakukan koreksi, namun apabila penyimpangan yang dilakukan termasuk penyimpangan besar harus segera dilakukan langkah mitigasi agar tidak terulang dikemudian hari (Siregar, 2021).
Kegiatan pengendalian membawa beberapa manfaat bagi perusahaan, diantaranya:

1. Mengetahui terjadinya penyimpangan
2. Mengetahui sebab terjadinya penyimpangan
3. Mengetahui sejauh mana program kegiatan telah dilaksanakan
4. Mengetahui apakah sumberdaya yang tersedia cukup dan dimanfaatkan dengan efektif dan efisien
5. Mengetahui karyawan mana yang harus diapresiasi atau diberikan pelatihan

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menjabarkan secara detail bagaimana penerapan manajerial *Planning, Organizing, Actuating* dan *Controlling* (POAC) pada usaha es dawet semar, sehingga penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data penelitian yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui hasil wawancara mendalam dengan owner dawet semar yaitu Ibu Isti (Sugiyono, 2011).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dawet semar didirikan pertama kali oleh sepasang suami istri, bapak Mansur Hafidz dan Ibu Istiqomah pada tahun 2013 di Desa Darungan kecamatan Kademangan kab. Blitar. Awalnya, es dawet semar ini memiliki nama es dawet Jepara, namun ketika mengikuti suatu kegiatan pameran, nama ini mendapat teguran pengunjung karena dinilai membesarkan nama daerah lain dan kurang netral jika masuk ke segala acara, sehingga digantilah menjadi es dawet semar. Nama semar tentunya diambil bukan tanpa alasan, tokoh semar adalah tokoh dalam pewayangan yang biasanya dipentaskan lewat tengah malam. Meski demikian, kehadiran pementasannya selalu ditunggu oleh penonton. Tak jauh berbeda dengan es dawet semar, meskipun outletnya buka di pagi menjelang siang (sekitar jam 10.00 WIB) namun harapannya es dawet semar ini senantiasa dinantikan kehadirannya oleh para konsumen.

Sebelum pandemi dawet semar memiliki 25 outlet dengan total 27 karyawan. Namun pada saat pandemi, usaha dawet semar mengalami goncangan yang menyebabkan banyak outletnya ditutup dan beberapa pegawai mengundurkan diri serta beberapa lagi dirumahkan. Setelah pandemi, dawet semar mulai merintis kembali dan perlahan bangkit sehingga saat ini memiliki 8 outlet dan 3 warung penitipan dengan total karyawan 10 orang. Outlet dawet semar tersebar di beberapa titik diantaranya desa Darungan, desa

Bangle, kawasan wisata bendungan serut dan kawasan wisata Kampung Coklat, salah satu pondok pesantren di kecamatan sutojayan, pondok pesantren Ma'arif NU kota blitar, salah satu pondok pesantren di kecamatan sanan kulon, dan salah satu pondok pesantren di kecamatan ngunut. Warung nasi yang menjadi langganan penitipan es dawet semar ini terletak di kelurahan Kademangan.

Planning:

Perencanaan dilakukan untuk memetakan langkah guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan yang dilakukan es dawet semar berupa perencanaan target, jam kerja dan strategi pencapaian target. Target penjualan es dawet semar berbeda beda pada tiap outletnya. 3 outlet yang terletak di desa Darungan, desa Banggle dan Kawasan wisata serut memiliki target penjualan 30 porsi setiap harinya. Outlet di Kawasan wisata kampung coklat memiliki target penjualan 30 porsi di saat weekdays (senin hingga jumat) dan 100 porsi di saat weekend (sabtu-minggu) karena di saat weekend biasanya jumlah pengunjung lebih ramai. Outlet di 4 pondok pesantren, yakni salah satu pondok pesantren di kecamatan sutojayan, pondok pesantren Ma'arif NU kota blitar, salah satu pondok pesantren di kecamatan sanan kulon, dan salah satu pondok pesantren di kecamatan ngunut tidak buka setiap hari, biasanya outlet di pondok pesantren buka 1x seminggu dengan target penjualan 30 porsi yang telah dikemas dalam kemasan cup, khusus pada saat *sambangan* (waktu jenguk atau kunjungan orangtua ke pondok) target penjualan bisa mencapai 1000 porsi. Guna mencapai target penjualan ini, es dawet semar mengutamakan kualitas produk yang dijualnya. Baik dari segi kualitas bahan yang digunakan, hasil produksi, maupun takaran tiap komponen yang digunakannya (dawet, gula merah cair, susu full krim, santan, kacang hijau, nangka). Target penjualan di 3 warung nasi masing masing @15 porsi sehingga total target 45 porsi. Penjualan saat ini mulai membaik, sehingga owner merasa perlu membuka kembali beberapa outlet di wilayan tempat outlet lama yang saat ini ditutup, namun mengingat keadaan keuangan belum pulih sepenuhnya, kemungkinan kegiatan tes pasar untuk merealisasikan rencana penambahan outlet akan mulai dilaksanakan setelah lebaran (sekitar bulan mei-juni 2023).

Organizing:

Organizing dilakukan untuk menyusun pembagian tugas dan wewenang yang disesuaikan degan sumberdaya yang dimiliki serta lingkungan. Usaha es dawet semar memiliki 10 pegawai yang kesemuanya direkrut dari warga sekitar tempat tinggal. Owner

es dawet semar tidak menetapkan kriteria khusus dalam rekrutmen pegawai, baik dari segi usia, jenis kelamin, pendidikan dan lain lain. Owner lebih mengutamakan karakter calon pegawai yang akan direkrut, yakni calon karyawan yang mengutamakan kejujuran, kebersihan, kesabaran, keramahan, tanggung jawab dan kerjakeras. Karyawan dibagian produksi bertanggungjawab penuh untuk memenuhi jumlah porsi yang akan dijual serta memastikan kualitas produk sesuai dengan standar yang telah ditentukan. Bagian penjualan bertugas untuk menyiapkan produk yang akan dijual sesuai dengan jumlah, mempersiapkan outlet, melakukan penjualan, serta menyerahkan laporan penjualan di akhir jam kerja. Jam kerja karyawan dimulai pukul 07.00 dan berakhir pukul 16.00. Pukul 07.00 karyawan diharuskan sudah sampai di rumah produksi untuk mempersiapkan produk yang akan dijualnya, mulai dari mempersiapkan peralatan, menakar produk sesuai standar dan packing. Setelah tahap persiapan selesai, karyawan akan menuju outlet dan melakukan penjualan hingga target terpenuhi atau hingga jam kerja usai. Umumnya, outlet buka dari jam 10.00 hingga pukul 14.00/15.00. Pukul 16.00 karyawan harus sudah sampai kembali di rumah produksi untuk melakukan pelaporan hasil penjualan.

Actuating:

Kegiatan pengarahan dilakukan untuk menginformasikan standar kerja dan langkah langkah yang harus dilaksanakan karyawan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pengarahan karyawan biasanya dilakukan oleh owner ketika karyawan baru direkrut dan sesekali dilakukan di waktu random menyesuaikan dengan keadaan. Sebelum karyawan ditempatkan di outlet, karyawan yang sudah diterima akan melalui proses training terlebih dahulu selama satu hari. Training ini dilakukan untuk membekali karyawan baru terkait racikan dawet yang sesuai serta pelayanan dasar yang harus dilakukan di outlet. Pelatihan ini dilakukan oleh owner secara langsung dimana owner akan memberikan resesp takaran standar dan memberikan contoh. Kemudian karyawan akan diminta untuk mempraktikkan secara langsung dan dikoreksi oleh owner. Selain itu, sesekali (bisa 2-3x dalam satu bulan) owner memberikan pesan atau pengarahan kepada karyawan di pagi hari (ketika karyawan sedang menyiapkan produk yang akan dijual) tentang standar racikan, pelayanan dan kebersihan yang harus diterapkan selama di outlet untuk mengingatkan karyawan agar tetap bekerja sesuai dengan standar yang ditetapkan.

e-ISSN: 2963-7643; p-ISSN: 2963-8194, Hal 36-48

Controlling:

Controlling penting untuk diterpkan dalam kegiatan usaha agar tidak terjadi penyimpangan dalam proses kegiatan. Owner es dawet semar melakukan pengawasan secara langsung setiap pagi dan siang hari. Pagi hari owner melakukan kontrol di bagian produksi untuk memastikan kualitas dawet dan segala komponen yang dibuat sesuai, mengontrol karyawan outlet untuk memastikan jumlah takaran produk yang akan dibawa ke outlet sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Siang hari, owner akan mengunjungi outlet yang dekat dari domisili untuk memastikan outlet tempat berjualan dalam keadaan bersih, konsumen dilayani dengan ramah dan produk dijual sesuai dengan takaran untuk meminimalisir kemungkinan kecurangan oleh karyawan serta memastikan rasa dawet yang dijual tetap terjaga kualitasnya. Outlet yang lokasinya jauh dari domisili biasanya dikunjungi satu kali dalam satu minggu. Outlet yang berada di pondok tidak perlu pengawasan khusus, karena produk yang dijual sudah dalam kemasan cup, namun pada saat sambangan owner akan terjun langsung mendampingi penjualan di outlet untuk memastikan keadaan terkendali sekaligus membantu proses penjualan apabila diperlukan. Apabila terjadi penyimpangan, baik dari segi penakaran maupun pelayanan maka owner akan memberikan evaluasi dan perbaikan. Owner tidak akan segan untuk turun tangan memberikan contoh secara langsung bagaimana pelaksanaan penakaran dan pelayanan yang sesuai dengan standar. Owner tidak terlibat langsung dalam kegiatan produksi maupun penjualan sehingga pengawasan secara rutin dilakukan untuk memastikan kegiatan operasional berjalan dengan baik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha es dawet semar telah menerapkan sistem manajerial POAC guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya. *Planning* dilaksanakan dengan menetapkan target penjualan, strategi pemenuhan target dan pengembangan usaha. *Organizing* dilakukan dengan pembagian tugas sesuai dengan sumber daya dan penetapan jam kerja yang jelas. *Actuating* dilakukan dengan *training* kepada karyawan baru dan *briefing* kepada karyawan lama. *Controlling* dilakukan dengan teratur dan terukur sehingga kegiatan operasional usaha bisa berjalan dengan baik sebagaimana mestinya. Peneliti selanjutnya bisa lebih berfokus mengkaji lebih dalam terkait strategi bertahan dan pengembangan usaha di bidang food and beverage yang sejenis

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada dosen pengampu mata kuliah, rekan kuliah, orang tua dan juga narasumber yang banyak berperan dalam mendukung penyelesaian karya ini. Penulis menyadari bahwa tentunya masih banyak kekurangan dalam penulisan artikel ini, sehingga kritik saran dari semua pihak sangat diperlukan untuk perbaikan kedepannya.

DAFTAR REFERENSI

Ali, M. Y., & Kodrat, D. S. (2017). Faktor-Faktor Penyebab Kegagalan Bisnis Pada Perusahaan Mitra Jaya Abadi. *Jurnal Manajemen Dan Start-Up Bisnis*, *2*(1), 124–131. https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/445/398

Asti, B. M. (2022). *Dawet, Minuman Khas Jawa dan Sejarah Pati*. AyoBandung.Com. https://www.ayobandung.com/netizen/pr-795697870/dawet-minuman-khas-jawa-dan-sejarah-pati

Dakhi, Y. (2016). Implementasi POAC Terhadap Kegiatan Organisasi dalam Mencapai Tujuan Tertentu. *Jurnal Warta*, *53*(9), 1679–1699. https://media.neliti.com/media/publications/290701-implementasi-poac-terhadap-kegiatan-orga-bdca8ea0.pdf

Fauziah, R. (2019). *Mengeruk Untung Besar dari Segarnya Bisnis Es Dawet*. Okezone.Com. https://economy.okezone.com/read/2019/02/18/320/2019598/mengeruk-untung-besar-dari-segarnya-bisnis-es-dawet

Jannah, M. (2015). Faktor-faktor yang mempengaruhi Kegagalan Usaha. *Jurnal Islamiconomic*, *6*(1), 25–42. https://media.neliti.com/media/publications/publications/255681-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-kegagala-38f8b235.pdf

Nazarotin, S. (2021). *Dawet Semar yang Mashur di Blitar itu Milik Pak Guru Mansur Hafidz*. Kompasiana.Com.

Nurindriani, A., & Prakoso, A. A. (2021). Penerapan Pola Managemen Planning Organizing Actuating Controlling di KB Bina Prestasi Penusupan Tegal. *Indonesian Journal of Early Childhood: Jurnal Dunia Anak Usia Dini*, *3*(2), 164. https://doi.org/10.35473/ijec.v3i2.987

Siregar, E. (2021). *Pengantar Manajemen Dan Bisnis*. Widina Bhakti Persada. http://repository.uki.ac.id/7771/1/BukuPengantarManajemendanBisnis.pdf

Sitanggang, D. D. K. P. (2022). *15 Ide Bisnis Minuman Kekinian, Cara Memulai, dan Keuntungannya*. DetikFinance.Com.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Wikipedia.org. (2023). *Dawet*. Wikipedia.Org.